

Agnieszka Tomorowicz

Samodzielny Publiczny Psychiatryczny Zakład Opieki Zdrowotnej im. dr. Stanisława Deresza

# Struktura kompetencji społecznych w ujęciu interakcyjnym

## *The structure of social skills in interactive embrace*

### Abstract

The article presents concept of social skills in different psychological embraces. Author is concentrated on interactive understanding of this concept. The model presented in this article takes into consideration three components of social skills structure which is measure with Anna Matczak's Social Skills Inventory.

*Psychiatria* 2011; 8, 3: 91–96

key words: social skills, interactive model

Pojęcie kompetencji społecznych budzi wiele kontrowersji wśród psychologów różnych dziedzin. Termin ten jest używany zamiennie łącznie z umiejętnościami społecznymi, relacyjnymi, interakcyjnymi czy komunikacyjnymi [1]. Nie ma zgodności co do definicji struktury powyższego konstruktów. Przez jednych opisywany jest jako zdolność ogólna ujawniająca się w wielu różnych sytuacjach [1], inni natomiast upatrują istoty tego zjawiska w interakcji elementarnych zdolności wykorzystywanych w określonych typach sytuacji [2–4]. W niniejszym artykule autorka przedstawi niektóre funkcjonujące obecnie modele struktury kompetencji społecznych, a jeden z nich omówi szczegółowo.

Umiejętności społeczne są obecnie rozpatrywane w kilku różnych nurtach. Według Argyle'a [5] to „zdolność, posiadanie niezbędnych umiejętności do tego, by wywrzeć pożądany wpływ na innych ludzi w sytuacjach społecznych”. Wyróżnia on przy tym powszechne i profesjonalne umiejętności społeczne. Jakubowska [1] natomiast przyjmuje, że kompeten-

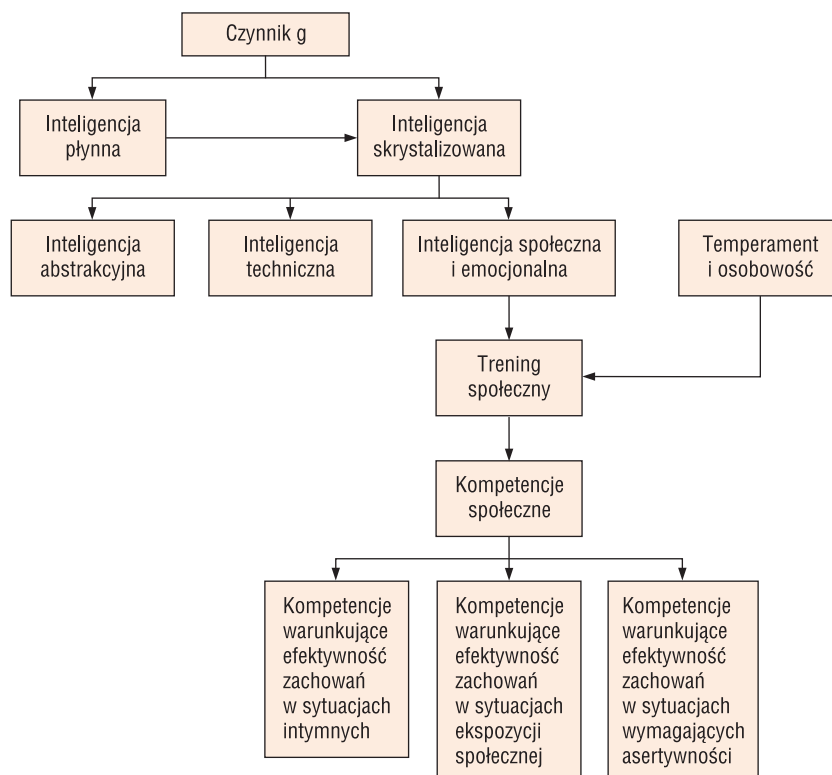
cja społeczna jest warunkowana przez sumę takich elementów relacji, jak psychiczne dyspozycje oraz umiejętności odbioru i nadawania komunikatów zgodnego zarówno z wzorcem sytuacji, jak i obranym celem osobistym jednostki. Jest to komunikacyjne ujęcie powyższego konstruktów. Podejście relacyjne prezentują natomiast Spitzberg i Cupach [6]. Autorzy ci proponują statyczne i dynamiczne rozumienie pojęcia kompetencji społecznych. Pierwsze z nich zakłada, że powyższe umiejętności są zachowaniami zmierzającymi do nawiązania, podtrzymania i zakończenia relacji międzyludzkich, drugie natomiast opisuje je jako zachowania celowe, dostosowane do sytuacji, wyuczone i kontrolowane przez jednostkę.

Kompetencja społeczna, niezależnie od swej struktury, często jest utożsamiana z dyspozycją warunkującą sukces w relacjach interpersonalnych. Dyspozycja owa może być rozumiana jednak jako suma pewnych zdolności intelektualnych bądź zbiór cech osobowości. Modelem łączącym oba te podejścia jest koncepcja Greenspana [3] oraz powstały na jego bazie model Matczak [7] (ryc. 1).

Greenspan zakłada, że prawidłowo rozwinięte kompetencje społeczne są warunkowane zarówno cechami charakteru, takimi jak aktywność społeczna i uprzejmość, niektórymi cechami temperamentu (refleksyjność i opanowanie), jak i świadomością społeczną zwaną również społeczną inteligencją [3].

### Adres do korespondencji:

dr n. med., mgr psych. Agnieszka Tomorowicz  
Samodzielny Publiczny Psychiatryczny  
Zakład Opieki Zdrowotnej im. dr. S. Deresza  
Pl. Brodowicza 1, 16-070 Choroszcz  
e-mail: agnieszka.tomorowicz@gmail.com



**Rycina 1.** Model kompetencji społecznych według Matczak (opracowano na podstawie: [7])  
**Figure 1.** Social skills model by Matczak (based on: [26])

Matczak natomiast poszerza powyższą koncepcję o interakcje czynników osobowościowo-intelektualnych ze środowiskiem, w którym funkcjonuje człowiek. Jest to więc model interakcyjny [7]. Stanowi on podłoże teoretyczne opracowanego przez Matczak Kwestionariusza Kompetencji Społecznych służącego do pomiaru trzech, elementarnych składowych kompetencji. Poniżej model ten zostanie omówiony szerzej.

### Model kompetencji społecznych według Matczak

Kompetencje społeczne są w tym modelu rozumiane jako zbiór elementarnych, równorzędnych umiejętności społecznych, decydujących o efektywnym funkcjonowaniu w określonych typach sytuacji międzyludzkich. Żadna z nich z osobna nie wystarczy do pozytywnego poradzenia sobie z sytuacją społeczną, a dopiero ich kombinacja warunkuje sukces. Rozumienie kompetencji społecznych w ten sposób ma specyficzny charakter, w opozycji do ogólnego ujmowania powyższego konstruktów jako umiejętności ujawniających się w różnych sytuacjach społecznych [1]. Jednostka nabywa owe umiejętności w toku treningu społecznego, jakiemu podlega od urodzenia

aż do śmierci. Podstawowymi wyznacznikami treningu są jego intensywność zależna od osobowości i temperamentu człowieka oraz efektywność warunkowana inteligencją społeczną i emocjonalną jednostki [7]. Poniżej zostaną omówione wymienione parametry.

### **Efektywność treningu społecznego**

Model kompetencji społecznych opracowany przez Matczak [7] nawiązuje do koncepcji inteligencji opublikowanej w 1971 roku przez Cattella [za: 8]. Jest to jedna z tak zwanych hierarchicznych teorii inteligencji, gdyż rozdziela Spearmanowski czynnik *g* (odpowiadający pojęciu inteligencji), zlokalizowany na szczycie hierarchii, na wiele bardziej specyficznych czynników zwanych grupowymi. Cattell opisuje dwa czynniki grupowe: inteligencję płynną *gf* (*fluid*) oraz inteligencję skryształizowaną *gc* (*crystallized*) [za: 8]. Inteligencja płynna zależy przede wszystkim od czynnika genetycznego, a jest uwarunkowana procesami fizjologicznymi zachodzącymi w strukturach nerwowych mózgu. Ujawnia się ona w rozwiązywaniu zadań ujmujących stosunki między elementami, odpowiada więc Spearmanowskiemu pojęciu edukacji relacji. Tego typu zadania zawierają testy niewerbalne, zwane również „neutralnymi kulturowo” (*culture-*

*fair*), ujawniające niewyczułną zdolność rozumowania. Inteligencja płynna jednostki rozwija się tylko do osiągnięcia okresu dojrzałości.

Inteligencja skryształizowana powstaje natomiast jako wynik interakcji osobniczego doświadczenia życiowego i zdobytej wiedzy z inteligencją płynną. Wraz z wiekiem ulega zmianom, zależy również od kultury, w której wychowuje się człowiek. Rozwija się aż do późnej starości. Do pomiaru tego typu inteligencji służą przede wszystkim tradycyjne testy inteligencji oparte na koncepcji Bineta (Binet i Simon) [za: 8], mierzące zdolności werbalne, liczbowe, a także zdolność rozumowania opartą na znajomości wyuczonych zasad logiki. Stąd też wynika podział inteligencji skryształizowanej na inteligencję abstrakcyjną, inteligencję techniczną oraz inteligencję społeczną, jaki w latach 20. XX wieku zaproponował Thorndike [9]. Poziom kompetencji społecznych zależy od inteligencji społecznej i jej składowej — inteligencji emocjonalnej. Obie bowiem warunkują efektywność treningu społecznego rozumianą jako osiągnięcie przez jednostkę własnych celów poprzez zachowania zgodne z oczekiwaniami społecznymi. Inteligencja społeczna oznacza zbiór zdolności do przetwarzania informacji dotyczących ludzkich zachowań zwanych przez Guilforda behawioralnymi [za: 8]. Inteligencja emocjonalna jest natomiast rozumiana jako zdolność do przetwarzania informacji emocjonalnych [10].

### **Intensywność treningu społecznego**

Drugim parametrem opisującym przebieg treningu umiejętności społecznych jest jego intensywność. Zależy ona z jednej strony od pewnych cech temperamentu i osobowości, a z drugiej od wpływów środowiska zewnętrznego — zarówno tych zamierzonych, na przykład szkoleniowych i terapeutycznych, jak również niezamierzonych, a pochodzących z otoczenia w jakim funkcjonuje jednostka.

Cechami osobowości, które prawdopodobnie mają wpływ na częstość kontaktów społecznych, są: potrzeba aprobaty społecznej, aleksytymia, pragmatyzm i dyrektywność. Warunkują one liczbę gromadzonych doświadczeń, a tym samym stopień osiąganych kompetencji. Potrzeba aprobaty społecznej z jednej strony może stymulować jednostkę do aktywnego poszukiwania kontaktów z otoczeniem w celu jej zdobywania, a z drugiej może być źródłem lęku społecznego przed dezaprobatą i reakcją unikania. Pragmatyzm rozumiany jako umiejętność osiągania własnych celów poprzez monitorowanie swojego zachowania tak, aby było zgodne z wymogami społecznymi oraz dyrektywność, czyli „tendencja do narzucania

innym swojej woli” [7], prawdopodobnie ułatwiają nabywanie niektórych kompetencji interpersonalnych. Natomiast konsekwencją aleksytymii, będącej deficytem w zakresie rozpoznawania, nazywania i wyrażania własnych emocji, będzie niski poziom umiejętności społecznych. Emocje bowiem stanowią podstawowy komponent komunikacji interpersonalnej i ważne jest, aby umieć je rozpoznawać zarówno u siebie, jak i u innych [7].

Cechami temperamentu, determinującymi preferencje jednostki dotyczące wyboru określonych typów sytuacji, są aktywność (angażowanie się w działania o dużej wartości stymulacyjnej), żywawość (tendencja do szybkiego, plastycznego reagowania w zależności od zmian w otoczeniu), wytrzymałość (umiejętność adekwatnego reagowania w sytuacjach wymagających aktywności wysokostymulującej lub długotrwałej bądź w warunkach silnej stymulacji zewnętrznej) i reaktywność emocjonalna (duża wrażliwość i niska odporność emocjonalna). Trzy pierwsze dodatnio korelują z kompetencjami społecznymi, natomiast reaktywność emocjonalna odpowiada za tendencję do unikania silnie stymulujących sytuacji, w tym także interakcji społecznych, w związku z czym duże natężenie tej cechy będzie raczej utrudniało kontakty międzyludzkie. Powyższe cechy wraz z innymi (perseweratywność i wrażliwość sensoryczna) zostały wyodrębnione przez Zawadzkiego na podstawie wyniku analizy czynnikowej, w ramach poszerzenia Regulacyjnej Teorii Temperamentu [za: 11]. Koncepcja ta definiuje temperament jako „zespół względnie stałych właściwości organizmu, które przejawiają się w takich formalnych cechach, jak poziom energetyczny i charakterystyka czasowa zachowania. Cechy te są pierwotnie biologicznie zdeterminowane” [11]. Każda jednostka charakteryzuje się specyficzną, indywidualną konfiguracją neurohormonalną (fizjologia i biochemia ośrodkowego i autonomicznego układu nerwowego oraz układu hormonalnego), odpowiedzialną za regulację aspektów czasowych i energetycznych zachowania [11].

### **Struktura kompetencji społecznych**

Badacze zjawiska interakcji społecznych są zgodni co do tego, że kompetencja społeczna ma wiele składników. Nie ma natomiast zgodności, które z nich są najistotniejsze. Według Rinna i Markleya strukturę kompetencji tworzą następujące umiejętności:

- komunikacyjne,
- asertywne,
- wyrażania siebie,
- wzmacniania, podtrzymywania innych [12].

Zdaniem Borkowskiego [13] elementarnymi składnikami kompetencji, niezbędnymi do osiągnięcia celów społecznych, są:

- wiedza społeczna rozumiana jako posiadanie informacji na temat zasad funkcjonowania grup społecznych oraz umiejętność znalezienia sobie określonego miejsca w tych strukturach, zgodnego z wiedzą o sobie samym;
- myślenie prospołeczne, czyli postawa otwarta na potrzeby i możliwości innych ludzi;
- społeczne doświadczenie, na które składa się doświadczenie zawodowe i życiowe jednostki;
- osobowość społeczna będąca sumą cech ułatwiających poruszanie się w środowisku społecznym oraz inteligencja emocjonalna i społeczna.

Jednak najbardziej znanym modelem opisującym strukturę kompetencji społecznej jest koncepcja Argyle'a [5]. Autor wymienia 9 elementów poprawiających relacje interpersonalne, są nimi:

1. Nagradzanie, czyli pozytywne wzmocnienia relacji poprzez komunikację werbalną (aprobata, pochwała, akceptacja, zgoda zachęcanie itp.) oraz komunikację niewerbalną (ton głosu, spoglądanie, uśmiech, w niektórych sytuacjach także dotyk czy skinienia głową). Powyższe przekazy pełni następujące funkcje:
  - „utrzymywanie innych w sytuacji lub związku,
  - wzmacnianie atrakcyjności innych dla ego,
  - możliwość wywierania większego wpływu, kiedy uzyskanie wzmocnienia jest uwarunkowane pożądanym zachowaniem”.
2. Empatia, określana często jako współodczuwanie, współbrzmienie — polega na umiejętności dostrzegania i uwzględniania poglądów i uczuć innych ludzi.
3. Ekstrawersja, jeden z najważniejszych wymiarów osobowości człowieka stanowiący o orientowaniu się ku światu zewnętrznemu.
4. Neurotyzm i lęk społeczny.
5. Komunikacja werbalna.
6. Komunikacja niewerbalna.
7. Asertywność.
8. Samoprezentacja.
9. Inteligencja społeczna.

Matczak [7] opracowała własny zbiór umiejętności niezbędnych do radzenia sobie w sytuacjach społecznie trudnych. Sytuacje te zostały sklasyfikowane przez Argyle'a jako: sytuacje intymne, ekspozycję społeczną, formalne oraz sytuacje wymagające asertywności. Wyniki przeprowadzonych przez Matczak analiz czynnikowych przemawiały jednak za wyodrębnieniem 3, a nie 4 sytuacji. Każdej z nich odpowiada umiejęt-

ność wchodząca w skład struktury kompetencji społecznej, są to:

- kompetencje warunkujące efektywność zachowań w sytuacjach wymagających asertywności;
- kompetencje warunkujące efektywność zachowań w sytuacjach ekspozycji społecznej;
- kompetencje warunkujące efektywność zachowań w sytuacjach intymnych.

Poniżej każda z nich zostanie omówiona szczegółowo.

### **Kompetencje warunkujące efektywność zachowań w sytuacjach wymagających asertywności**

Zdolność wyrażania pozytywnych i negatywnych emocji jako pierwszy zdefiniował Salter. Powyższy konstrukt nazwał asertywnością [za: 14]. Obecnie asertywność jest rozumiana jako umiejętność realizacji własnych potrzeb społecznych bez naruszania praw innych ludzi [15]. Według Lazarusa [16] komponentami asertywności są: zdolność do inicjowania, podtrzymywania i kończenia konwersacji, umiejętność odmowy, wyrażania pozytywnych i negatywnych uczuć oraz wzbudzania pozytywnych emocji w otoczeniu społecznym. Asertywność z jednej strony jest uwarunkowana genetycznie i prawdopodobnie ściśle związana z temperamentem, z drugiej zaś może zostać wyuczona w ciągu życia jednostki. Umiejętność ta może być więc kształtowana zarówno w wyniku treningu naturalnego, jak i celowych działań szkoleniowych, na przykład pod postacią treningu asertywności.

### **Kompetencje warunkujące efektywność zachowań w sytuacjach ekspozycji społecznej**

Interakcje z innymi ludźmi nie są wolne od potencjalnej oceny. Socjolog Erving Goffman [17] porównuje je do sztuki prezentowanej na deskach teatru. Autoprezentacja obejmuje bowiem nie tylko wysyłane przez człowieka komunikaty werbalne, lecz także komunikaty niewerbalne i pewne działania, co przypomina aktora chcącego wywrzeć określone wrażenie na publiczności. Ważne jest zatem, aby będąc obiektem uwagi, zaprezentować się z jak najlepszej strony. Jest to w pewien sposób umiejętność sprawowania kontroli nad sposobem, w jaki postrzegają nas inni ludzie, motywowana 3 głównymi potrzebami:

- „osiągania materialnych i społecznych korzyści, których pozyskanie jest uzależnione od innych ludzi;
- autowaloryzacji, czyli utrzymywania i/lub podwyższania poczucia własnej wartości;
- kształtowania pożądanej tożsamości osobistej” [18].

Zachowania autoprezentacyjne nasilają się wtedy, gdy osiągnięcie obranego przez nas celu jest w dużym

stopniu zależne od innych ludzi, kiedy bardzo zależy nam na tym celu (najczęściej chodzi tu o wywarcie dobrego wrażenia), a także, gdy zależy nam na aprobachie innych osób. Dzieje się tak, gdy partner interakcji jest dla nas atrakcyjny, kiedy mamy problemy z samooceną lub cechuje nas silna potrzeba aprobaty społecznej. Kolejnym motywem wzmożonej auto-prezentacji jest duża rozbieżność między pożądaną a rzeczywistą wizją naszej osoby, powstająca w umysłach innych ludzi, na przykład ponieśliśmy publiczną porażkę. Duża skłonność do obserwacyjnej samokontroli zachowania (stopień w jakim ludzie chcą i potrafią kontrolować własne zachowania werbalnie i niewerbalne) oraz stałe zastanawianie się nad tym, co myślą o nas inni ludzie, tak zwana samoświadomość publiczna, również aktywizują zjawisko auto-prezentacji [18].

Umiejętności kształtowania własnego wizerunku są nazywane w psychologii społecznej taktykami auto-prezentacji. Wyróżnia się wśród nich zarówno taktyki obronne, jak i asertywno-zdobywcze. Te pierwsze są podejmowane najczęściej przez osoby o niskiej samoocenie, natomiast drugie dominują wśród ludzi o wysokiej samoocenie [18]. Celne postępowanie się nimi warunkuje sukces na polu relacji międzyludzkich. Istotnym czynnikiem ograniczającym ich stosowanie w życiu codziennym jest lęk społeczny i nieśmiałość, które w znacznym stopniu odpowiadają za unikanie bądź wycofywanie się z sytuacji społecznej [5].

Asertywnymi strategiami autopromocji są:

- ingracjacja, czyli działania polegające na prezentowaniu nie zawsze prawdziwych cech wzbudzających sympatię, oddawanie przysług, schlebianie innym oraz konformizm;
- autopromocja, czyli podkreślanie własnej kompetencji w różnych dziedzinach często przerysowane i niezgodne z prawdą;
- świecenie przykładem, czyli eksponowanie własnej nieskazitelnej moralności;
- zastraszenie, będące kreowaniem siebie jako osoby niebezpiecznej i poprzez wzbudzenie lęku osiągnięcie własnych celów.

Obronnymi technikami autopromocji są:

- samoutrudnianie, czyli podejmowanie w sposób świadomy działań obniżających szansę osiągnięcia sukcesu. Aktywność ta ma na celu uniknięcie osobistej odpowiedzialności za porażkę przy jednoczesnym nasileniu osobistej chwały w przypadku sukcesu [19];
- wymówki, rozumiane jako przekonywanie o braku kontroli nad zachowaniami wyrządzającymi

krzywdę lub braku intencji jej wyrządzenia;

- usprawiedliwianie, czyli przyznanie się do szkodliwych działań z jednoczesnym bagatelizowaniem ich skutków;
- przeprosiny, czyli przyznanie się do wyrządzonej krzywdy wraz z poniesieniem wszelkich jej konsekwencji;
- suplikacja będąca okazywaniem własnej bezradności w nadziei na uzyskanie pomocy [19].

Wybór taktyki zależy od cech osobowościowo-temperamentalnych jednostki, od informacji o niej posiadanych przez otoczenie oraz przypuszczalnej ocenie osoby w przyszłości. Najczęściej ludzie unikają tworzenia własnego wizerunku, który byłby niezgodny z posiadaną przez otoczenie wiedzą o nich samych. Takie działania oceniane są jako mało skuteczne.

### **Kompetencje warunkujące efektywność zachowań w sytuacjach intymnych**

Sytuacje intymne rozumiane są tu jako bliskie relacje interpersonalne związane z daleko idącym ujawnianiem się partnerów. Kontakt między dwiema osobami nawiązuje się dzięki jednoczesowemu nadawaniu i odbieraniu komunikatów. Płynność relacji zależy przede wszystkim od jasności wysyłanych i odbieranych sygnałów. Komunikacja odbywa się zarówno poprzez kanał niewerbalny, jak i również werbalny. Pierwszy z nich niesie informacje płynące z określonej postawy ciała i ruchów, gestów, w pewnych sytuacjach także dotyku, mimiki twarzy, spojrzenia oraz tonu głosu. Drugi natomiast odnosi się do treściowych i formalnych aspektów konwersacji.

Najczęstszymi przyczynami niepowodzeń w kontaktach intymnych są następujące błędy komunikacji:

- błąd zaburzonej koncentracji uwagi, który polega na fiksacji w obrębie tylko jednego aspektu komunikacji: werbalnego bądź niewerbalnego;
- oczekiwania i postawy wobec rozmówcy niezgodne z rzeczywistością przekonania i oczekiwania dotyczące partnera interakcji;
- błędna forma wypowiedzi, która ma najczęściej miejsce wtedy, gdy jeden z rozmówców narzuca określony typ relacji budzący sprzeciw drugiej strony;
- komunikacja równoległa, która polega na braku reakcji komunikujących się stron interakcji na wzajemny przekaz;
- komunikacja paradoksalna, czyli niezgodność między komunikatem werbalnym i niewerbalnym przekazywanym partnerowi interakcji.

Umiejętność ominięcia powyższych barier jest jednym z elementów szeroko rozumianej kompetencji

społecznej. Doskonalenie jej jest możliwe jedynie wtedy, gdy obie strony interakcji mają wiedzę na temat powyższych dystraktorów, a jednocześnie potrafią połączyć obserwację z zaangażowanym uczestnictwem.

Podsumowując, zgodnie z duchem modelu interakcyjnego, efektywne funkcjonowanie społeczne jednostki możliwe jest jedynie w przypadku nabycia wszystkich 3 wyżej opisanych typów umiejętności w podobnym stopniu. Człowiek rozwija te zdolności poprzez kontakt ze środowiskiem społecznym. Informacje zwrotne płynące z otoczenia pozwalają na

modyfikowanie dysfunkcyjnych nawyków, co w efekcie poprawia jakość relacji międzyludzkich i daje poczucie satysfakcji z bycia ich uczestnikiem. Im większa liczba społecznych doświadczeń, tym lepsza interpretacja sytuacji społecznej, jej ocena, określenie celu i jego realizacja. Do pomiaru ogólnego poziomu kompetencji społecznych, jak i wyżej wymienionych trzech jej elementarnych składowych służy Kwestionariusz Kompetencji Społecznych opracowany przez Matczak [7] natomiast uzupełnianie deficytów w tym obszarze jest możliwe dzięki trenin- gowi umiejętności społecznych.

### Streszczenie

Artykuł przedstawia pojęcie kompetencji społecznych w różnych ujęciach psychologicznych. Autorka skupia się przede wszystkim na interakcyjnym rozumieniu powyższego konstruktów. Opisany model przedstawia trójskładową strukturę kompetencji międzyludzkich mierzoną za pomocą Kwestionariusza Kompetencji Społecznych Matczak.

*Psychiatria 2011; 8, 3: 91–96*

**słowa kluczowe: kompetencje społeczne, model interakcyjny**

### Piśmiennictwo

- Jakubowska U. Wokół pojęcia „kompetencja społeczna” — ujęcie komunikacyjne. *Przeegl. Psychol.* 1996; 39: 29–40.
- Argyle M. Zdolności społeczne. W: Moccovici S. (red.). *Psychologia społeczna w relacji ja–inni*. WSIP, Warszawa 1998: 77–104.
- Greenspan S. Defining childhood social competence: a proposed working model. W: Keogh B.K. (red.). *Advances in special education*. JAI Press, Greenwich 1981; 3: 1–39.
- Riggio R.E. Assessment of basic social skills. *Journal of Personality and Social Psychology* 1986; 51: 640–660.
- Argyle M. *Psychologia stosunków międzyludzkich*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999: 133–141, 247.
- Spitzberg B.H., Cupach W.R. *Interpersonal skills*. W: H.L. Knapp, J.A. Daly (red.). *Handbook of interpersonal communication*. Sage, Thousand Oaks 2002: 564–611.
- Matczak A. *Kwestionariusz Kompetencji Społecznych (KKS)*. Podręcznik. Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Warszawa 2001: 6–10, 24–25.
- Strelau J. *Inteligencja człowieka*. Wydawnictwo „Żak”, Warszawa, 1997: 29, 34, 98.
- Thorndike R.M. Orgins of intelligence and its measurement. *Journal of Psychoeducational Assessment* 1990; 8: 223–230
- Jaworowska A., Matczak A. *Kwestionariusz inteligencji emocjonalnej INTE*. Podręcznik. Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Warszawa 2001.
- Strelau J. (red.). *Psychologia*. Podręcznik akademicki. Tom 2. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2000: 708–711.
- Oleś M. *Asertywność u dzieci*. Towarzystwo naukowe KUL, Lublin 1998.
- Borkowski J. *Podstawy psychologii społecznej*. Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003.
- Sęk H. Rola asertywności w kształtowaniu zdrowia psychicznego. *Ustalenia teoretyczne i metodologiczne*. *Przeegl. Psychol.* 1988; 3: 787–808.
- Wojcieszke B. *Człowiek wśród ludzi*. Zarys psychologii społecznej. Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2002: 272.
- Lazarus R.S. On the primacy of cognition. *American Psychologist* 1984; 39: 124–129.
- Goffman E. *Presentatin of self in everyday life*. Doubleday Anchor Books, Garden City NY 1959:1.
- Leary M.R., Kowalski R.M. *Impression managment: A literature review and two–component model*. *Psychological Bulletin*, 1990; 107: 34–47.
- Jones E.E., Berglas S. Control of attribution about the self trough self-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement. *Personality and Social Psychology Bulletin* 1978; 4: 200–206.